

Contenido

1. Plan de Marketing.....	2
2. Análisis de la competencia.....	2
2.1. Competencia directa	2
2.2. Competencia indirecta	2
3. Estrategia competitiva	2
3.1. Costo.....	2
4. Ventaja competitiva.....	2
5. Mezcla de marketing.....	3
5.1. Producto.....	3
5.1.1. Descripción	3
5.1.2. Atributos	3
5.1.3. Empaque.....	3
5.1.4. Presentaciones a la venta.....	4
5.2. Precio.....	5
5.2.1. Análisis del precio de competidores en el mercado	5
5.1.2. Estrategia de precio.....	6
5.1.3. A quienes va dirigido	6
5.3. Plaza	7
5.3.1. Puntos de venta	7
5.3.2. Publicidad y promociones	7
5.3.3. Creación de páginas web o redes sociales	7
5.3.4. Tipo de promociones que van a dar con el producto:	11



1. Plan de Marketing

El siguiente plan de marketing es parte del plan estratégico de BIOFIBER donde se detalla las acciones necesarias para alcanzar los objetivos de marketing de la empresa.



2. Análisis de la competencia

2.1. Competencia directa

Actualmente, en la zona donde está ubicada la empresa BIOFIBER y sus alrededores, no se cuenta con ninguna otra entidad competente que ofrezca el mismo producto.

2.2. Competencia indirecta

La competencia indirecta se basa en maceteros de plástico y fibra de coco, también bolsas plásticas usadas en almácigos y viveros que se ubican en el segmento de mercado establecido por la empresa.

3. Estrategia competitiva

3.1. Costo

La empresa BIOFIBER posee un convenio con AGRIALIM, ubicada en Parrita de Puntarenas, la cual nos proporciona la materia prima con un costo mínimo o representativo, permitiendo que el producto que se ofrece a los clientes tenga un valor muy bajo comparado con la competencia indirecta.

4. Ventaja competitiva

Al utilizar una fibra, se minimiza los residuos de pinzote y mesocarpio de la palma africana, transformándolos en productos innovadores que sirvan como alternativas sostenibles a los materiales plásticos y los fertilizantes químicos.

Este enfoque no solo busca minimizar el impacto ambiental al reducir la dependencia de productos nocivos y difíciles de degradar, sino que también pretende aprovechar al máximo los subproductos de la palma africana, contribuyendo así a una economía circular.



Al utilizar la fibra de palma africana el cliente obtiene un producto que es biodegradable y que también actúa como fertilizante natural gracias a la harina de soya. Esto significa que, al plantar con esta envoltura, no necesita gastar en fertilizantes adicionales ni preocuparse por los desechos plásticos que dañan el medio ambiente. Así, esta opción no solo ahorra dinero, sino que también apoya prácticas agrícolas más sostenibles y amigables con el planeta, cumpliendo con las demandas de los consumidores por productos ecológicos.

5. Mezcla de marketing

5.1. Producto

5.1.1. Descripción

BIOFIBER ofrece un producto a base de fibra de palma africana, presentando un macetero que es biodegradable y fertilizante, producto totalmente innovador con atributos únicos en el mercado.

5.1.2. Atributos

- **Calidad:** La durabilidad, confiabilidad del producto es lo que le brinda confianza al cliente cuando utiliza los maceteros de BIOFIBER.
- **Diseño:** La apariencia natural del macetero permite que el cliente se sienta comprometido con el medio ambiente y aportando un granito de arena a una problemática el cual se lucha día a día, “evitar la contaminación”.
- **Tamaño y peso:** El producto se puede personalizar por tamaño, peso y durabilidad.
- **Materiales:** La materia prima es la fibra de pinzote y mesocarpio de palma africana, que son materiales biodegradables, algunos otros insumos como la harina de soya, el cual se utiliza como fertilizante y la estearina para darle la durabilidad al producto.

5.1.3. Empaque

No se usa un empaque para la venta directa al cliente, en caso de entrega a lugares más lejanos a la empresa de producción se utiliza espuma o cartón ondulado, para amortiguar impactos durante la logística de entrega.



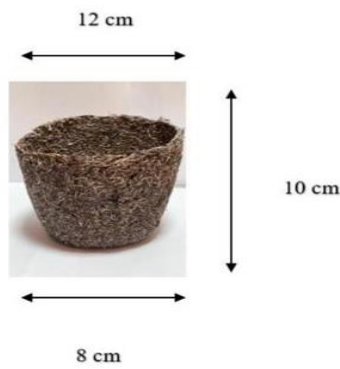
5.1.4. Presentaciones a la venta

Se establece un prototipo con dimensiones y peso establecido, con le objetivo de que el cliente también tenga la opción de solicitar el macetero personalizado.

La siguiente imagen corresponde al prototipo:

Imagen 1

Prototipo de la Empresa BIOFIBER



Fuente: Información propia, empresa BIOFIBER, 2024.

El peso establecido con las medidas anteriores es de 100 gramos.

También se da la opción de otros tamaños tomando como referencia el prototipo, en la siguiente imagen se muestra las diferentes opciones que se han realizado a clientes:



Imagen 2

Presentación de maceteros a la venta por la Empresa BIOFIBER



Fuente: Información propia, empresa BIOFIBER, 2024.

5.2. Precio

5.2.1. Análisis del precio de competidores en el mercado

Algunos de los competidores indirectos a la empresa BIOFIBER se establece a continuación:

- Supermercados:

El costo por unidad de las bolsas plásticas de 1 kg de bolsas plásticas en el supermercado La Cooperativa (frente del mercado central de Naranjo, Alajuela, 10 de junio 2024), es de ₡ 232 / unidad.



- El costo por unidad de un macetero plástico número 3 en El REY (frente a supermercado PALI en el centro de San Ramón, Alajuela, 11 de junio 2024) es de ₡ 675 / unidad.



- El costo por unidad de un macetero de fibra de coco en Maxi Pali (al costado de Plaza Grecia, Alajuela, 12 de junio 2024) es de ₡ 3 500 / unidad.



5.1.2. Estrategia de precio

El precio que tendrá el prototipo será de 150 colones, la masa del prototipo es de 100 gramos, por consiguiente se puede establecer al cliente en función del peso del producto, mismo que se establece en 1 colon por gramo.

La siguiente imagen hace referencia al prototipo que se estableció para los clientes.

Imagen 3

Prototipo del macetero de la Empresa BIOFIBER



Fuente: Información propia, empresa BIOFIBER, 2024.

5.1.3. A quienes va dirigido

Los maceteros de BIOFIBER están orientados a clientes que tengan macetas en los hogares, masculino, femenino, con edad de 20 a 50 años, con clase social media o baja. Con ubicación geográfica en Alajuela, principalmente en los sectores de la Garita, Atenas, Grecia, Naranjo, Palmares, y San Ramón.



5.3. Plaza

5.3.1. Puntos de venta

La planta de producción es el punto principal de venta a mayorista o minorista. Pero también se puede distribuir el producto en los siguientes puntos:

- Ferreterías.
- Supermercados.
- Viveros.
- Almacigos.

5.3.2. Publicidad y promociones

Se utiliza diferentes medios para dar a conocer los productos que ofrece la empresa, como se detalla a continuación:

5.3.3. Creación de páginas web o redes sociales

- **Página en Facebook:**

El cliente puede informarse sobre los productos, las ofertas y todo lo referente a la empresa, se adjunta la siguiente imagen de la página.

Imagen 4

Página en Facebook de la Empresa BIOFIBER



Fuente: Información propia, empresa BIOFIBER, 2024.



▪ **Instagram:**

Se estará dando publicidad al producto y todas las promociones que se generen durante periodos establecidos, se adjunta la siguiente imagen de la página.

Imagen 5

Instagram de la Empresa BIOFIBER



Fuente: Información propia, empresa BIOFIBER, 2024.

▪ **Brochure:**

Los mismos serán facilitados en el local de venta o se distribuirán en diferentes lugares para dar publicidad al negocio.



Imagen 6

Brochure de la Empresa BIOFIBER

PRODUCTO

Maceteros

Maceteros a base de fibra natural a partir de la palma africana, enriquecida con nitrógeno utilizando harina de soya, para obtener un producto biodegradable y fertilizante.

Al adquirir nuestros maceteros, el cliente se asegura de obtener un producto que por su naturaleza es biodegradable y además fertilizante natural por la soya adicionada. Por consiguiente, a la hora de sembrar la planta con la envoltura fibrosa, no incurre en costos de fertilización ni tampoco en generar desechos plásticos que impactan al ambiente.





fiber_biofertilizer

Fiber Biofertilizer

+506 8927 8055

fiberbiofertilizer05@gmail.com

fiberbiofertilizer.wordpress.com



FIBRA BIOFERTILIZADORA

A BASE DE PALMA
AFRICANA

Conoce más sobre
nosotros





BENEFICIOS DE NUESTRO PRODUCTO

- Fertilizante
- 100% Biodegradable
- Bajo costo, menor al plástico convencional
- Solucionamos la problemática de exceso de producción de residuos de palma africana

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Misión

Proveer una fibra biodegradable y fertilizante como alternativa a los materiales plásticos utilizados en la siembra de plantas de los viveros y almacigos

Visión

Ser líder regional en fibras biodegradables fertilizantes

Propuesta de valor

La fibra de palma africana es un desecho en la fabricación de aceite que si no se trata correctamente se puede convertir en el problema ambiental. El diseñar un producto a base de este desecho, cumple con el objetivo de dar solución a una problemática industrial y satisfacer una necesidad de un mercado cada vez más comprometido con el medio ambiente.

Las propiedades del producto, lo hace diferenciador con respecto a materiales plásticos y fertilizantes químicos como la Urea (fuente de nitrógeno), debido a que une la calidad de resistencia de la bolsa plástica y fertilizante de la Urea, en un solo producto amigable con el medio ambiente.



“Fibra que fertiliza nuestros terrenos”

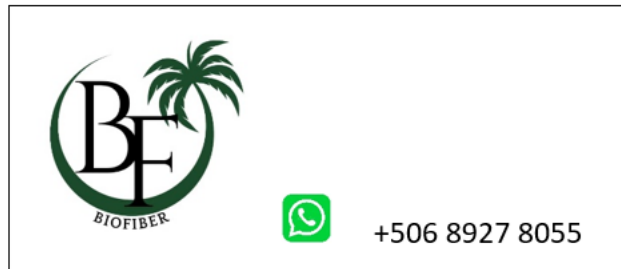
Fuente: Información propia, Empresa BIOFIBER, 2024.

- **WhatsApp:**

Se utilizará para tener a los clientes informados sobre la empresa, también puede servir como medio para los pedidos y coordinación de los envíos. También es una forma de tener cercanía con clientes potenciales.

Imagen 7

WhatsApp de la Empresa BIOFIBER



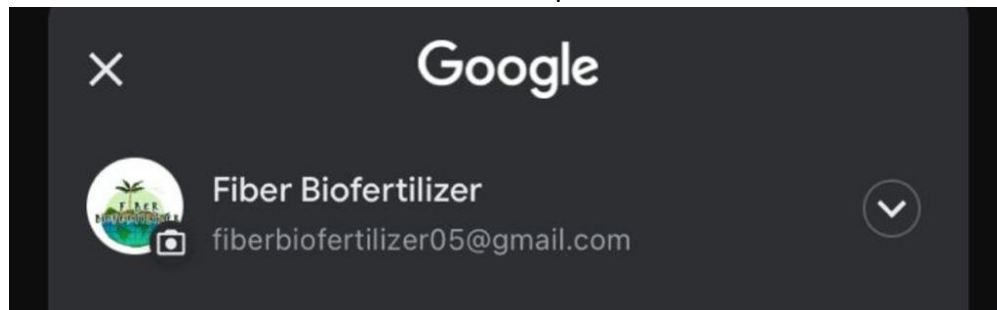
Fuente: Información propia, Empresa BIOFIBER, 2024.

- **Correo electrónico:**

Otro medio que se está implementando para enviar información a los clientes, empresas, y proveedores, también se utiliza como medio de solicitud de compras directas.

Imagen 8

Correo Electrónico Empresa BIOFIBER



Fuente: Información propia, Empresa BIOFIBER, 2024.



▪ Encuesta

La encuesta es aplicada a clientes actuales posibles clientes, para conocer más a los clientes.

Imagen 9

Encuesta aplicada por la Empresa BIOFIBER

The image shows a screenshot of a survey form interface. At the top, it says "Forms" and "Fibra que fertiliza nuestros terrenos" - Guardado. Below that, there are tabs for "Preguntas" and "Respuestas" with a count of 117. On the right side, there are buttons for "Vista previa", "Estilo", and "Recopilar respuestas".



Fuente: Información propia, Empresa BIOFIBER, 2024.

5.3.4. Tipo de promociones que van a dar con el producto:

Vamos a realizar diferentes tipos de promociones para nuestros clientes como:

- Por la compra de 10 maceteros, la empresa le dará un más. (Valido únicamente para la primera compra)
- Se otorga tarjetas a los clientes frecuentes, en las cuales por cada compra de maceteros suma un punto y al llegar las 10 compras frecuentes se da la regalía de un macetero personalizado.
- Si un cliente compra semanalmente 200 maceteros fijos durante un mes se le aplicará un descuento del 15% en la siguiente compra.
- Se harán también maceteros personalizados para fechas especiales: cumpleaños, día de la madre, navidad entre otros.

